

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pengertian BMT

BMT merupakan kependekan dari *Baitul Mal Watamwil* atau juga ditulis dengan *baitul maal wa baitull tanwil*. Secara harfiah/lughowi *baitu maal* berarti rumah dana dan *baitul tamwil* berarti rumah usaha. *Baitul maal* dikembangkan berdasarkan sejarah perkembangannya, yakni dari masa nabi sampai abad pertengahan perkembangan Islam. Dimana *baitul maal* berfungsi untuk mengumpulkan sekaligus mentasyarufkan dana sosial. Sedangkan *baitul tanwil* merupakan lembaga bisnis.

Dari pengertian tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa BMT merupakan organisasi bisnis yang juga berperan sosial. Peran sosial BMT akan terlihat pada definisi *baitul maal*, sedangkan peran bisnis BMT terlihat dari definisi *baitul tanwil*. Sebagai lembaga bisnis, BMT lebih mengembangkan usahanya pada sektor keuangan, yakni simpan pinjam. Pada dataran hukum di Indonesia, badan hukum yang paling mungkin untuk BMT adalah koperasi baik serba usaha maupun simpan-pinjam. Namun demikian sangat mungkin untuk dibentuk perundangan tersendiri, mengingat sistem operasionalnya BMT tidak sama persis dengan perkoperasian.¹

1. Fungsi dan Peranan BMT

Dalam rangka mencapai tujuannya, BMT mempunyai fungsi dan peranan sebagai berikut:

¹Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitu Maal Wa Tamwil*, (Yogyakarta: UII Pers, 2004), hal 126-127

- a. Mengidentifikasi, memobilisasi, mengorganisir, mendeiring dan mengembangkan potensi serta kemampuan potensi ekonomi anggota, kelompok anggota muamalat (Pokusma) dan daerah kerjanya.
- b. Meningkatkan kualitas SDI (Sumber Daya Insani) anggota dan pokusma menjadi lebih profesional dan Islami sehingga semakin utuh dan tangguh dalam menghadapi persaingan global.
- c. Mengalang dan memobilisir potensi masyarakat dalam rangka meningkatkan kesejahteraan anggota.
- d. Menjadi perantara keuangan antara aghniya sebagai *shahibul maal* dengan *mudharib*, terutama untuk dana-dana sosial seperti zakat, infaq, sedekah, wakaf, dan hibah.
- e. Menjadi perantara keuangan antara pemilik dana, baik sebagai pemodal maupun penyimpan dengan penggunaan dana, untuk penembangan usaha produktif.²

2. Ciri-ciri utama BMT

a. Ciri-ciri utama BMT

- 1) Berorientasi bisnis, mencari laba bersama, meningkatkan pemanfaatan ekonomi paling banyak untuk anggota dan masyarakat.
- 2) Bukan lembaga sosial, tetapi bermanfaat untuk mengefektifkan pengumpulan dan pentasarufan dana zakat, infaq, dan sodaqoh bagi kesejahteraan masyarakat banyak.
- 3) Ditumbuhkan dari bawah berlandaskan peran serta masyarakat disekitarnya.

² Muhammad, *Sistem dan Prosedur Pendirian Baitul Mal wat-Tamwil (BMT)*, (Yogyakarta: Citra Media, 2006), hal.8-9.

4) Milik bersama masyarakat bawah bersama dengan orang kaya di sekitar BMT, bukan milik perseorangan atau orang dari luar masyarakat. Atas dasarnya ini BMT tidak berbadan hukum perseorangan.

b. Ciri-ciri khusus BMT

BMT merupakan lembaga milik masyarakat, sehingga keberadaannya akan selalu dikontrol dan diawasi oleh masyarakat. Laba atau keuntungan yang diperoleh BMT juga akan didistribusikan kepada masyarakat, sehingga maju mundurnya BMT sangat dipengaruhi oleh masyarakat disekitar BMT berada. Selanjutnya BMT memiliki ciri khusus sebagai berikut:

- 1) Staf dan karyawan BMT bertindak proaktif, tidak menunggu tapi menjemput bola, bahkan merebut bola, baik untuk menghimpun dana anggota maupun untuk pembiayaan. Pelayanannya mengacu kepada kebutuhan anggota, sehingga semua staf BMT harus mampu memberikan yang terbaik buat anggota dan masyarakat.
- 2) Kantor dibuka dalam waktu yang tertentu yang ditetapkan sesuai kebutuhan pasar, waktu buka kasnya tidak terbatas pada siang hari saja, tetapi dapat saja malam atau sore hari tergantung pada kondisi pasarnya. Kantor ini hanya ditunggu oleh sebagian staff saja, karena kebanyakan dari mereka pada keluar untuk menjemput anggota. Pembicaraan bisnis bahkan transaksi/akad pembiayaan dapat saja dilakukan diluar misalnya di pasar atau di rumah nasabah/anggota.
- 3) BMT mengadakan pendampingan usaha anggota. Pendampingan ini akan lebih efektif jika dilakukan secara berkelompok (Pokusma). Dalam pendampingan ini akan dilakukan pengajian rutin, di rumah, masjid atau

sekolah, kemudian dilanjutkan dengan berbincang mengenai bisnis dan lain-lain. dalam pengajian ini juga dilakukan angsuran dan simpanan.

4) Manajemen BMT adalah profesional Islami.³

B. Simpanan *Mudharabah*

Dalam lembaga keuangan syariah memiliki produk yang menjadi minat banyak beberapa masyarakat, diantaranya adalah akad yang sering dipakai adalah akad *Mudharabah*. *Mudharabah* adalah akad yang dikenal orang muslim sejak zaman nabi, bahkan telah dipraktikkan oleh bangsa Arab sebelum turunnya Islam. Pada masa Rasulullah praterk *mudharbah* ini dilakukan oleh Rasulullah dengan Siti Khadijah, dimana Siti Khadijah sebagai *shahibul maal* untuk menjualkan barang dagangannya untuk dijual oleh Rasulullah keluar negeri (*mudharib*). *Mudharabah* secara etimologi (bahasa) berasal dari kata *adh dhard* yang memiliki dua relevansi anatara keduanya, yaitu: pertama karena yang melakukan usaha (‘amil) *yadhrib fil ardhi* (berjalan dimuka bumi) dengan bepergian padanya untuk berdagang, maka ia berhak mendapatkan keuntungan karena usaha dan kerjanya.⁴

Pada dasarnya *mudharabah* dapat dikategorikan ke dalam salah satu bentuk *musyarakah*, namun secara fikih Islam meletakkan *mudharabah* dalam posisi yang khusus dan memberikan landasan hukum yang tersendiri. Dalam Al-Qur’an akad *mudharabah* terdapat pada surat Al-Muzammil:20 yaitu:

إِنَّ رَبَّكَ يَعْلَمُ أَنَّكَ تَقُومُ أَدْنَىٰ مِنْ ثُلُثِي اللَّيْلِ وَنِصْفَهُ وَثُلُثَهُ وَطَآءِفَةٌ مِّنَ الَّذِينَ مَعَكَ ۗ وَاللَّهُ يُقَدِّرُ اللَّيْلَ وَالنَّهَارَ ۗ عَلِمَ أَنْ لَّنْ نُحْصِيَهُ فَتَابَ عَلَيْكُمْ ۗ فَاقْرَءُوا ۗ مَا تَيَسَّرَ مِنَ الْقُرْآنِ ۗ عَلِمَ أَنْ سَيَكُونُ مِنْكُمْ مَّرْضَىٰ ۗ وَءَاخِرُونَ يَضْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِن فَضْلِ اللَّهِ ۗ

³ Ibid,...hal.132-133

⁴Muhammad, *Kontruksi Mudharabah dalam Bisnis Syari’ah*, (Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 2005) ,hal.36

وَأَخْرُونَ يُقْتَلُونَ فِي سَبِيلِ اللَّهِ ۚ فَأَقْرَعُوا ۚ مَا تَيْسَّرَ مِنْهُ ۚ وَأَقِيمُوا الصَّلَاةَ وَآتُوا
 الزَّكَاةَ وَأَقْرِضُوا اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا ۚ وَمَا تُقَدِّمُوا لِأَنْفُسِكُمْ مِنْ خَيْرٍ تَجِدُوهُ عِنْدَ اللَّهِ هُوَ
 خَيْرًا وَأَعْظَمَ أَجْرًا ۚ وَاسْتَغْفِرُوا اللَّهَ ۚ إِنَّ اللَّهَ غَفُورٌ رَحِيمٌ ۝

Artinya: Sesungguhnya Tuhanmu mengetahui bahwasannya kamu berdiri (sembahyang) kurang dari dua pertiga malam, atau seperdua malam atau sepertiganya dan (demikian pula) segolongan dari orang-orang yang bersama kamu. Dan Allah menetapkan ukuran malam dan siang. Allah mengetahui bahwa kamu sekali-kali tidak dapat menentukan batas-batas waktu-waktu itu, maka Dia memberi keringanan kepadamu, kerana itu bacalah apa yang mudah (bagimu) dari Al-qur'an. Dia mengetahui bahwa akan ada diantara kamu orang-orang yang sakit dan orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari karunia Allah; dan orang-orang lain lagi berperang di jalan Allah, maka bacalah apa yang mudah (bagimu) dari Al-Qur'an dan dirikanlah sembahyang, tunaikan zakat dan berikanlah pinjaman kepada Allah pinjaman yang baik. Dan kebaikan apa saja yang kamu perbuat untuk dirimu niscaya kamu memperoleh (balasan)nya di sisi Allah sebagai balasan yang paling baik dan yang paling besar pahalanya. Dan mohonlah ampunan kepada Allah; sesungguhnya Allah Maha Pengampun lagi Maha Penyayang. (Al-Muzzamli :20)

Mudharib sebagai *entrepreneur* adalah sebagai dari orang-orang yang melakukan (*dharb*) perjalanan untuk mencari karunia Allah. Dari keuntungan investasinya.

1. Syarat-syarat *Mudharabah*

a. Modal

- 1) Modal harus dinyatakan dengan jelas jumlahnya seandainya modal berbentuk barang maka barang tersebut harus dihargakan dengan harga semasa dalam uang yang beredar (atau sejenisnya).
- 2) Modal harus dalam bentuk tunai dan bukan piutang.
- 3) Modal harus diserahkan kepada *mudharib*, untuk memungkinkannya melakukan usaha.

b. Keuntungan.

- 1) Pembagian keuntungan harus dinyatakan dalam prosentase dari keuntungan yang mungkin dihasilkan nanti.
- 2) Kesepakatan ratio prosentase harus dicapai melalui negosiasi dan dituangkan dalam kontrak.
- 3) Pembagian keuntungan baru dapat dilakukan setelah *mudharib* mengembalikan seluruh (atau sebagian) modal kepada *rab al'mal*.⁵

2. Faktor yang mempengaruhi bagi hasil di Lembaga Keuangan Syariah

Kontrak *mudharabah* adalah suatu kontrak yang dilakukan oleh minimal dua pihak. Tujuan utama kontrak ini adalah memperoleh hasil investasi. Besar kecilnya hasil dipengaruhi oleh banyak faktor. Faktor pengaruh tersebut ada berdampak langsung dan ada yang tidak langsung.

a. Faktor Langsung diantara faktor-faktor langsung (*direct factor*) yang mempengaruhi perhitungan bagi hasil adalah *investment rate*, jumlah dana yang tersedia, dan nisbah bagi hasil (*profit sharing ratio*).

- 1) *Investment rate* merupakan persentase aktual dana yang diinvestasikan dari total dana, jika lembaga keuangan menentukan *investment rate* sebesar 80 persen, hal ini berarti 20 persen dari total dana dialokasikan untuk memenuhi likuiditas.
- 2) Jumlah dana yang tersedia untuk diinvestasikan merupakan jumlah dana dari berbagai sumber dana yang tersedia untuk diinvestasikan. Dana tersebut dapat dihitung dengan menggunakan salah satu metode:

a) Rata-rata saldo minimum.

⁵ Muhammad, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2000), hal 17.

b) Rata-rata saldo harian.

Investement dikalikan dengan jumlah dana yang tersedia untu diinvestasika akan menghasilkan jumlah dana aktual yang digunakan.

3) Nisbah (*profit sharing ratio*)

a) Salah satu ciri *al-mudharabah* adalah nibah yang harus ditentukan dan disetujui pada awal perjanjian.

b) Nisbah antara satu lembaga keuangan dengan lembaga keuangan lainnya dapat berbeda.

c) Nisbah juga dapat berbeda dari waktu ke waktu dalam satu lembaga keuangan, misalnya deposito 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan, dan 12 bulan.

d) Nisbah juga dapat berbeda antara satu *accaccount* dengan *account* lainnya sesuai dengan besarnya dana dan jatuh temponya.

b. Faktor tidak langsung

Faktor tidak langsung mempengaruhi bagi hasil adalah:

1) Penentuan butir-butir pendapatan dan biaya *mudharabah*,

a) Lembaga keuangan dan nasabah melakukan *share* dalam pendapatan dan biaya. Pendapatan yang dibagi hasilkan merupakan pendaptan yang diterima dikurangi biaya-biaya.

b) Jika semua biaya diatanggung lembaga keuangan, maka hal ini disebut *revenue sharing*.

2) Kebijakan akunting (prinsip dan metode akuntansi)

Bagi hasil secara tidak langsung dipengaruhi oleh berjalannya aktivitas yang diterapkan, terutama sehubungan dengan pengakuan pedapatan dan biaya.⁶

⁶ Muhammad, *Manajemen Bank Syari'ah*, (Yogyakarta: (UPP) AMP YKPN, 2005),hal. 110-111.

3. Praktek *Mudharabah* di Lembaga Keuangan Syari'ah

Mudharabah sebagai sistem dan produk yang dipahami oleh umat Islam sekarang mempunyai dua makna. Pertama menekankan makna *mudharabah* sebagai sebuah produk. Sementara disisi lain *musharabah* sebagai sistem. Kedua pembagian *mudharabah* ini tidak mempunyai perbedaan yang jelas. Keduanya sama-sama mengacu pada makna pembagian hasil usaha sebagaimana pula pada makna teori fiqihnya. Namun dalam lembaga keuangan syari'ah keduanya dipisahkan menjadi dua penekanan.

Aksentasi *mudharabah* sebagai sistem adalah bahwa *mudharabah* menjadi pedoman umum bagi lembaga keuangan dalam melakukan transaksi produk lembaga keuangan yang tersedia. Dengan sistem lembaga keuangan akan membagi keuntungan dengan para pengguna jasanya dan para investornya. Dalam posisi ini *mudharabah* secara tepat dipahami sebagai ganti dari sistem bunga.

Sementara aksentasi dari sistem *mudharabah* produk diterapkan dalam sebuah jenis-jenis pelayanan yang disediakan oleh lembaga keuangan untuk para nasabahnya. Dalam kerangka ini *mudharabah* dibedakan menjadi dua yaitu *mudharabah* sebagai tabungan atau akumulasi dana dan *mudharabah* yang bersifat pembiayaan. Mekanismenya sebagai tabungan adalah lembaga keuangan menerima simpanan uang (modal) nasabaha dengan prosedur tertentu untuk dijadikan modal bagi lembaga keuangan dalam melaksanakan usahanya. Dalam konteks ini penabung menjadi *shahib al-mal* (investor) sedangkan lembaga keuangan menjadi *mudharib* (*enterpreneur*). Keuntungan yang diperoleh oleh lembaga keuangan akan dibagi bersama berdasarkan kesepakatan bagi hasil yang

telah ditentukan sebelumnya. Aplikasi *mudharabah* dalam lembaga keuangan syari'ah diwujudkan dalam bentuk:

- a. Tabungan berjangka. Tabungan *mudharabah* ini disebut juga dengan deposito biasa. Tabungan ini dimaksudkan untuk tujuan-tujuan khusus, seperti tabungan haji, tabungan qurban, dan lain sebagainya.
- b. Tabungan khusus. Disebut juga dengan *special investement*. Tabungan ini secara khusus akan disalurkan untuk bisnis atau proyek tertentu, misalnya *murabahah* atau *ijarah*.

Sementara *mudharabah* sebagai produk yang bersifat pengerahan dana diterapkan secara khusus bagi para nasabah yang membutuhkan modal untuk sebuah usaha. Aplikasinya dalam lembaga keuangan syari'ah digolongkan menjadi dua yaitu:

- a. Pembiayaan modal kerja. Hal ini dimaksudkan lembaga keuangan dapat memberikan modal kepada nasabahnya yang menghendaki usaha. Dalam hal ini, lembaga keuangan memberikan kebebasan kepada pengusaha untuk melakukan berbagai jenis usaha yang diinginkan. Seperti perdagangan atau bisnis jasa.
- b. Investasi Khusus. Adalah pemberian modal dari lembaga keuangan yang berasal dari sumber dana khusus dengan penyaluran pada jenis usaha tertentu dan dengan syarat-syarat yang ditentukan oleh pihak lembaga keuangan. Dalam hal ini lembaga keuangan tidak menerima sebuah usaha yang mempunyai nilai spekulatif yang tinggi.⁷

⁷Muhammad, *Kontruksi Mudharabah dalam Bisnis Syari'ah*,, hal.92-93.

C. Nisbah Bagi Hasil

1. Pengertian Bagi Hasil

Setiap transaksi yang dilakukan baik dalam dunia usaha, bisnis, maupun lembaga keuangan konvensional dan lembaga keuangan syariah tentunya semua tersebut juga tertuju kepada pembagian hasil dari transaksi tersebut. Namun, dalam lembaga keuangan syariah memiliki hal yang berbeda dengan usaha-usaha lainnya, dalam lembaga keuangan syariah disebut dengan bagi hasil.

Lembaga keuangan Islam harus mampu mengelola sumber pendapatan dan beban pendapatan secara maksimal agar mampu mencapai tingkat keuntungan secara optimal. Upaya optimalisasi pendapatan tersebut dilakukan dengan dua cara yaitu dengan memberdayakan aset produktif yang dimiliki sehingga mampu mengoptimalkan sumber pendapatan, baik berasal dari hasil margin, hasil sewa ataupun dari imbal bagi hasil. Dapat pula dilakukan dengan cara menekan segala beban, terutama beban pendapatan kepada pihak ketiga sebagai akibat diterimanya dana amanah masyarakat dengan menggunakan konsep wadiah maupun sebagai akibat dikelolanya dana investasi masyarakat melalui konsep mudharabah.

Proses penentuan nisbah bagi hasil dalam lembaga keuangan Islam hampir sama dengan proses perhitungan biaya dana dan penghitungan tingkat bunga pembiayaan pada lembaga keuangan konvensional. Namun pada penekanan pada berbeda, karena lembaga keuangan konvensional berbasiskan biaya sedangkan lembaga keuangan Islam berbasiskan pendapatan, perbedaan tersebut dapat digambarkan sebagai berikut:

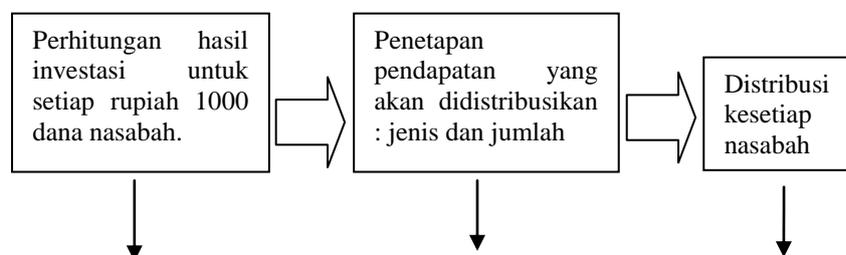
Berbasis biaya	Berbasis pendapatan
----------------	---------------------

1. Ditentukan dimuka	1. ditentukan dibelakang
2. Hasil lebih mudah ditentukan	2. hasil lebih sulit ditentukan
3. Hasilnya mudah diperkirakan	3. hasilnya sulit diperkirakan
4. Tanpa memperhatikan proses penggunaan dana	4. pemanfaatan dana harus sesuai dengan prosentasenya
5. Tidak tersirat keadilan, karena beban risiko tidak sebanding	5. menekankan keadilan melalui penetapan risiko sesuai kesepakatan.

Bagi hasil adalah bentuk *return* (Perolehan aktivitas usaha) dari kontrak investasi dari waktu ke waktu, tidak pasti dan tidak tetap pada lembaga keuangan Islam. Besar kecilnya perolehan kembali itu tergantung pada hasil usaha yang benar-benar diperoleh lembaga keuangan Islam. Dalam hukum Islam penerpan bagi hasil harus memperhatikan prinsip *At Ta'awun*, yaitu saling membantu dan saling bekerja sama diantara anggota masyarakat untuk kebaikan.⁸

2. Pola Perhitungan Bagi Hasil di Lembaga Keuangan Syari'ah

Perhitungan bagi hasil lambat laun mengalami perubahan seiring dengan perkembangan zaman, selain itu juga supaya adil antara kedua belah pihak. Adapun perubahan dalam perhitungan pembagian nisbah bagi hasil terletak pada bobot dan pengakuan dana pihak ketiga yang diperhitungkan bagi hasil sebesar Rp 1000. Pola perhitungan bagi hasil adalah sebagai berikut:



⁸ Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking Sebuah Teori, Konsep, dan Aplikasi*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2010), hal 799-800.

Diperoleh bagi hasil per-Rp 1000 dana nasabah

Diperoleh pendapatan yang akan dibagihasilkan

Bagi hasil tiap nasabah

Tata cara bagi hasil *funding mudharabah*

Kelebihan cara:

- Peyertaan dana *shahibul maal* dalam investasi dikoreksi dengan Giro Wajib Minimum.
- Bobot dihilangkan/diseragamkan = 1
- Bobot relatif investasi dalam valuta asing.
- Cara perhitungan relatif lebih mudah
- Mempermudah perencanaan.
- Penggunaan ekivalen rate dengan hasil investasi per-Rp 1000 dana nasabah *mudharabah*.

Contoh penerapan

Apabila lembaga keuangan syariah mampu mengumpulkan dana pihak ketiga (DPK) sebanyak Rp 90.000.000. DPK yang dapat disalurkan pada pembiayaan sebanyak Rp 85.500.000 (karena ada Giro Wadiah Minimum sebesar 5%). Pembiayaan yang harus disalurkan kemasyarakat sebanyak Rp 100.000.000. dari pembiayaan Rp 100.000.000 diperoleh pendapatan dari penyaluran pembiayaan sebesar Rp 1.500.000. nisbah bagi hasil 65% : 35%. Berapa bagi setiap Rp 1000 dana nasabah

$$E = \frac{B}{C} \times D \times \frac{1}{A} \times 1000$$

Pendapatan investasi untuk setiap Rp 1000 DPK <i>mudharabah</i>	E	14,25
---	---	-------

Saldo rata-rata harian nasabah	F	1.000.000
Nisbah nasabah	G	65,00
Porsi bagi hasil untuk nasabah bulan ini	H	9262,5

Untuk perolehan porsi bagi hasil untuk nasabah bulan ini dapat dirumuskan dengan:

$$H = \frac{E}{1000} \times F \times \frac{G}{100}$$

Dari hasil perhitungan di atas, ditemukan pendapatan nasabah untuk bulan ini dengan dananya sebesar Rp 1.000.000 bagi hasilnya sebesar Rp 9262,5.⁹

3. Mekanisme Penentuan Bagi Hasil

Sebagai sebuah mekanisme dalam lembaga lembaga keuangan syari'ah, *mudharabah* dibedakan dua bagian, yaitu pengumpulan dana dan pengerahan dana. Kedua bagian ini bekerja secara berbeda, di mana dalam pengumpulan dana *mudharabah* dilakukan oleh pihak lembaga keuangan dengan para penyimpannya. Sedangkan dalam pengerahan dana lembaga keuangan bekerjasama dengan para pengusaha. Dengan mekanisme yang berbeda tersebut maka teknik penghitungan bagi hasil pun berbeda pula.

Penghitungan dalam *Funding* (Pengumpulan Dana)

Dana yang telah dikumpulkan oleh lembaga keuangan syari'ah dari titipan dana pihak ketiga atau titipan lainnya perlu dikelola dengan harapan dana tersebut dapat mendatangkan keuntungan, baik untuk nasabah ataupun untuk lembaga keuanfan keuntungan tersebut mempunyai arti sendiri bagi sistem lembaga

⁹ Muhammad, *Tehnik Perhitungan Bagi Hasil dan Profit Margin pada Bank Syari'ah*, (Yogyakarta: UII Press, 2004),hal.67-69.

keuangan syariah dan kadang-kadang, menjadi masalah yang menghantui operasionalisasinya. Sebab keuntungan yang ditawarkan oleh lembaga keuangan syariah sangatlah spekulatif dan cenderung fluktuatif mengingat yang dikembangkan adalah sistem *mudharabah*, dimana bagi hasil diterapkan jika terdapat keuntungan dalam usaha. Oleh karena itu prinsip utama lembaga keuangan syariah adalah harus mampu memberikan bagi hasil kepada penyimpan dana minimal sama dengan atau lebih besar dari suku bunga yang berlaku dilembaga keuangan konvensional. Berkaitan dengan penghitungan bagi hasil ini, lembaga keuangan secara umum menetapkan ketentuan-ketentuan khusus, antara lain:

- a. Setiap bulan sekali keuntungan bagi hasil dari seluruh pembiayaan lembaga keuangan, dihitung dan dibagikan sebagai kadar keuntungan kepada penyimpan dana yang besarnya diperhitungkan sesuai dengan proporsi simpanannya masing-masing.
- b. Sejalan dengan ketentuan yang berlaku, lembaga keuangan Islam diwajibkan memungut pajak untuk pemerintah terhadap kadar keuntungan yang diterima penyimpanan dana sebagaimana umumnya bank-bank mengenakan pajak atas jasa giro dan pajak atas bunga deposito.
- c. Bagi para penabung yang menyimpan dananya secara tidak tetap (tabungan biasa, bukan deposito), bagi hasil dihitung berdasarkan tabungan rata-rata yang dihitung dengan cara menjumlahkan semua uang yang masuk pada tiap bulan dan bagikan dengan 30 hari.
- d. Bagi para penabung dana yang tidak lengkap satu bulan tersimpan dalam lembaga keuangan, maka kadar keuntungan yang akan diperoleh

diperhitungkan dari tabungan rata-ratanya dikalikan jumlah hari tercatat sebagai penabung dibagi jumlah dari dalam bulan menjadi penabung.

- e. Bagi para penabung tetap (deposito) bagi hasil dihitung dengan cara; bank mula-mula menetapkan berapa persen dana-dana yang tersimpan itu mengendap dalam satu tahun sehingga dapat dipergunakan untuk kegiatan usaha lembaga keuangan. Menurut statistik, dana tabungan *mudharabah-bah* mengendap 100% dan deposito *mudharabah* tergantung dari jangka waktunya masing-masing yaitu untuk jangka waktu satu tahun 100%, kurang dari satu tahun berarti kurang dari 100% dan jika lebih dari satu tahun berarti lebih dari 100%. Prosentase dari dana yang mengendap ini menunjukkan prosentase dari dana tersebut yang berhak atas bagi hasil usaha lembaga keuangan.
- f. Lembaga keuangan menetapkan jumlah masing-masing dana simpana yang berhak bagi hasil menurut jenisnya sesuai dengan jangka waktunya. Caranya ialah dengan mengalihkan prosentase dana yang mengendap dari masing-masing jenis simpanan dengan jumlah simpanan yang terjadi menurut jenisnya itu.
- g. Lembaga keuangan menetapkan jumlah pendapatan bagi hasil lembaga keuangan untuk masing-masing simpanan dana. caranya dengan mengalihkan bagi hasil dari jumlah dana simpanan yang berhak atas bagi hasil usaha bank, menurut masing-masing jenis, dengan jumlah dana simpanan yang berhak atas bagi hasil bank seluruhnya, dengan jumlah pendapatan bagi hasil bank untuk dibagikan yang diperoleh seluruhnya.
- h. Lembaga keuangan dapat menetapkan porsi bagi hasil antara bank dengan masing-masing jenis simpanan dana sesuai dengan situasi dan kondisi pasar

yang berlaku. Contoh; bagi hasil antara bank dengan pemegang rekening tabungan *mudharabah* 50%:50%, bagi hasil antara bank dengan pemegang deposito *mudharabah* 30% : 70%. Bank sebagai orang pihak perantara berusaha untuk mendapatkan porsi bagi hasil yang lebih kecil.

- i. Bank menetapkan porsi bagi hasil untuk setiap pemegang rekening menurut jenis simpanannya sebanding dengan jumlah simpanannya.¹⁰

4. Faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan

Faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan dalam penetapan nisbah bagi hasil dalam bank syariah antara lain sebagai berikut:

- a. Komposisi pendanaan: bank islam sebagian besar dananya dari giro dan tabungan, yang notabennya nisbah nasabah tidak setinggi deponan (apalagi untuk bonus untuk giro cukup rendah karena diserahkan kepada kebijakan bank islam yang bersangkutan), maka penentuan keuntungan bagi bank akan lebih kompotetif jika dibandingkan dengan suatu bank yang pendapatannya porsi terbesar dari deposito.
- b. Tingkat persaingan: jika tingkat kompotensi ketat, porsi keuntungan bank menipis, sedangkan pada tingkat persaingan longgar maka bank dapat mengambil keuntungan lebih tinggi.
- c. Risiko pembiayaan: untuk risiko pembiayaan yang berisiko tinggi maka bank berkesempatan memperoleh keuntungan yang lebih tinggi daripada risiko yang sedang atau kecil.

¹⁰ Muhammad, *Kontruksi Mudharabah dalam Bisnis Syari'ah*,, hal 94-97.

- d. Jenis nasabah: dalam hal ini ada nasabah prima yang mempunyai usaha besar dan kuat-kuat maka bank dapat mengambil keuntungan yang lebih sedikit dari pada nasabah biasa.
- e. Kondisi ekonomi yang meliputi: revival, *boom/peak* puncak, resesi, dan depresi. Jika perokonimian berada pada kondisi pertama, dimana usaha berjalan lancar, maka bank dapat mengambil kebijakan pengambilan keuntungan yang lebih longgar. Namun, pada kondisi lainnya bank tidak merugi pun sudah bagus keuntungan sangat tipis.
- f. Tingkat keuntungan yang diharapkan bank: hal ini terkait dengan kondisi perokonimian pada umumnya dan juga risiko atau sektor pembiayaan, pembiayaan terhadap debitur.¹¹

D. Pelayanan Anggota

1. Konsep Pelayan Prima

Dalam dunia ekonomi terutama didunia perbankan pelayanan adalah yang paling utama karena pelayan adalah kunci dari segala-gala berpengaruh terhadap kepuasan anggota dan loyalitas anggota. Untuk menjaga hal demikian dapat dilakukan dengan meningkatkan kualitas produk, kualitas pelayanan, dan kualitas keamanan. Untuk menyiapkan kualitas-kualitas yang baik maka pihak perbankan memerlukan orang yang berkompeten dalam memenuhi kebutuhan dan keinginan nasabahnya yang biasa disebut dengan *customer service (CS)*. *Customer Service* adalah setiap kegiatan yang diperuntukkan atau ditunjukan untuk memberikan

¹¹Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking Sebuah Teori, Konsep, dan Aplikasi*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2010) ,hal 786-787.

kepuasan kepada nasabah, melalui pelayanan yang dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan nasabah.¹²

Maka tugas dan fungsi *customer service* yang harus dilaksanakan dengan sebaik-baiknya dan bertanggung jawab dari awal sampai selesainya suatu pelayanan nasabah. Dalam praktiknya fungsi dan tugas-tugas CS adalah:

- a. Sebagai *receptionis*: tugasnya adalah menerima tamu/nasabah yang datang kebank dengan ramah, tamah, sopan, tenang, simpatik, menarik, dan menyenangkan.
- b. Sebagai *deskman*: tugasnya antara lain memberikan informasi mengenai produk-produk bank, menjelaskan manfaat dan ciri-ciri produk bank, menjawab pertanyaan nasabah mengenai produk serta membantu nasabah mengisi formulir.
- c. Sebagai *salesman*: tugasnya dikantor bank adalah menjual produk perbankan, melakukan *cross selling*, mengadakan pendekatan dan mencari nasabah baru. Berusaha membujuk nasabah yang baru serta berusaha mempertahankan nasabah yang lama. CS juga berusaha mengatasi setiap permasalahan yang dihadapi nasabah, termasuk keberatan dan keluhan yang diajukan nasabah.
- d. Sebagai *Customer Relation Officer*: Dalam hal ini CS bertugas menjaga image bank dengan cara, membina hubungan baik dengan seluruh nasabah, sehingga nasabah merasa senang, puas dan makin percaya kepada bank. Yang terpenting adalah sebagai pernghubung antara bank dengan seluruh nasabah.

¹² Kasmir, *Manajemen Perbankan –Ed.1-6*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2006), hal.216

- e. Sebagai *communicator*: bertugas memberikan segala informasi dan kemudahan-kemudahan kepada nasabah. Disamping juga sebagai tempat menampung keluhan, keberatan, atau konsultasi.¹³

Dari tugas dan fungsi CS tersebut maka pelayanan prima kepada konsumen merupakan suatu sikap dan perilaku yang ditunjukkan kepada penjual yang sesuai dengan harapan dapat membeli. Oleh karena itu agar konsumen puas dengan pelayanan yang diberikan maka harus memperhatikan lima C dalam memberikan pelayanan prima kepada konsumen sebagai berikut:

- a. *Clean* (bersih), semuanya harus bersih, baik orang/penjual, produk yang dijual, tempat/toko baik yang di dalam maupun yang di luar toko.
- b. *Careful* (perhatian), penjual harus melayani konsumen sepenuh hati. Berikan perhatian setulus dan sepenuh hati. Jangan hanya bersimpati, tetapi harus berempati pada konsumen.
- c. *Charming* (memesona/simpatik), pelayan prima akan muncul dari penjual yang memiliki pribadi yang memesona, simpatik, dan cerdas (*charming*). *Charming* adalah perpaduan (kombinasi) antara penampilan fisik yang simpatik dan sikap mental yang cerdas.
- d. *Cheer* (gembira), penjual yang berupaya keras untuk menunjukkan sikap dan perilaku yang penuh kegembiraan, tentu akan lebih menyenangkan pembeli. Sikap dan perilaku yang ditunjukkan dengan kegembiraan akan menyenangkan dan membahagiakan pembeli.
- e. *Chummy* (akrab/bersahabat), penjual yang menunjukkan sikap dan perilaku yang bersahabat tentu saja akan menyenangkan dan disukai pembeli.¹⁴

¹³ *Ibid.*, hal.218.

2. Pengertian Pelayanan Prima

Pelayana prima (*excellent service/customer care*) secara harfiah berarti pelayanan yang baik atau terbaik. Dari dahulu sampai sekarang pembeli adalah raja. Pembeli adalah segalanya dalam dunia usaha sebagai keberlangsungannya. Pelayana prima adalah faktor kunci dalam keberhasilan perusahaan. Kebanyakan produk yang diciptakan produsen sekarang memiliki kesamaan baik dalam bentuk produk, promosi produk, harga produk, dan pendistribusian produk. Oleh karena itu pelayan prima yang akan memberikan pembeda diantara produsen produsen tersebut.

3. Dasar- Dasar Pelayanan Nasabah

Seorang CS dalam melaksanakan tugasnya berusaha terlebih dahulu memahami pekerjaan yang akan diembannya terutama yang berkenaan dengan pelayanan terhadap nasabah. Dasar-dasar pelayanan perlu dikuasai oleh seorang CS sebelum melakukan tugasnya, mengingat karakter masing-masing nasabah sangat beragam. Berikut ini dasar-dasar pelayanan yang harus dipahami tersebut yaitu:

- a. Berpakaian dan berpenampilan rapi dan bersih. CS harus mengenakan baju dan celana yang sepadan dengan kombinasi yang menarik.
- b. Dala melayani nasabah CS harus percaya diri bersikap akrab dan penuh dengan senyum dengan raut muka yang menarik dan tidak dibuat biuat.
- c. Menyapa dengan lembut dan berusaha menyebutkan nama jika kenal.
- d. Tenang, sopan, hormat, serta tekun mendengarkan setiap pembicaraan.
- e. Berbicara dengan bahasa yang baik dan benar.

¹⁴ Sopiah dan Etta Mamang S, *Salesmanship (Kepenjualan)*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2016) ,hal.166.

- f. Bergairah dalam melayani nasabah dan tunjukan kemampuannya.
 - g. Ketika nasabah sedang berbicara jangan menyela atau memotong pembicaraannya.
 - h. Mampu meyakini nasabah serta memberikan kepuasan.
 - i. Jika tidak sanggup menangani permasalahan yang ada, minta bantuan.
 - j. Bila belum dapat melayani, beritahu kapan akan dilayani.¹⁵
4. Mengukur kepuasan Customer.

Kunci kesetiaan customer terdapat pada service yang diberikan. Nabi Muhammad SAW telah mengajarkan pada umatnya untuk selalu berbuat baik pada orang lain. inilah dasar dari pelayanan yang optimal. Sabda Nabi, ”semoga Allah SWT memberikan rahmat-Nya kepada orang yang murah hati/sopan saat dia menjual, membeli, atau saat dia menuntut haknya.”

Allah swt juga mengintruksikan untuk senantiasa berbuat baik kepada orang lain. firman Allah diantaranya,

Dan sekiranya kamu bersikap keras lagi berbuat kasar, tentulah mereka menjauhkan diri dari sekeliling kamu. QS.Ali Imron:159.

Kepuasan customer ini selalu terkait dengan empat hal:

- a. Harga. Berkaitan dengan berapa biaya mendapatkan barang dan bagaimana biaya penggunaannya.
- b. Kualitas. Berkaitan dengan bagaimana kualitas produk. Sesuai dengan yang diiklankan atau tidak, bagaimana dengan daya tahannya. Demikian pula ukuran kualitas customer menjadi pertimbangan. Apakah kualitasnya sesuai dengan keinginan customer atau tidak.

¹⁵ Kasmir, *Manajemen Perbankan –Ed.1-6,....* hal.219-220.

- c. Pelayanan. Ukurannya adalah bagaimana pelayanan sebuah bank.
- d. Pengiriman. Apakah sesuai dengan yang dijanjikan dan tepat waktu.¹⁶

E. Penelitian Terdahulu

Penelitian yang dilakukan oleh Yogiarto (2015) dengan judul Pengaruh Bagi Hasil, Promosi, dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Penggunaan Jasa Perbankan Syariah.¹⁷ Berdasarkan analisis regresi pada taraf signifikan 5% menunjukkan 1) terdapat pengaruh positif dan signifikan bagi hasil terhadap kepuasan penggunaan jasa perbankan syariah tabungan *mudharabah* pada nasabah bank Muamalat Pekalongan, dengan koefisien korelasi r_{x1y} sebesar 0,617; koefisien determinasi r^2_{x1y} sebesar 0,413; dan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$; 2) terdapat pengaruh positif dan signifikan promosi terhadap keputusan penggunaan jasa perbankan syariah tabungan *mudharabah* pada nasabah Bank Muamalat Pekalongan, dengan koefisien korelasi r_{x2y} sebesar 0,681; koefisien determinasi r^2_{x2y} sebesar 0,471; dan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$; 3) terdapat pengaruh positif dan signifikan kualitas pelayanan terhadap keputusan penggunaan jasa perbankan syariah tabungan *mudharabah* pada nasabah Bank Muamalat Pekalongan, dengan koefisien korelasi r_{x3y} sebesar 0,456; koefisien determinasi r^2_{x3y} sebesar 0,502; dan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$; 4) terdapat pengaruh positif dan signifikan bagi hasil, promosi, kualitas pelayanan secara bersama-sama terhadap keputusan penggunaan jasa perbankan syariah tabungan *mudharabah* pada nasabah Bank Muamalat Pekalongan, dengan koefisien korelasi $R_{xy(123)}$ sebesar 0,795; koefisien

¹⁶ Muhammad Aziz Hakim, *Briefcase Book Edukasi Profesional Syari'ah Dasar dan Strategi Pemasaran Syariah*, (Jakarta: Anggota IKAPI,2005), hal.55.

¹⁷ Atanasius Hardian Permana Yogiarto, *Pengaruh Nisbah Bagi Hasil, Promosi, dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Penggunaan Jasa Perbankan Syariah Tabungan Mudharabah*, (Yogyakarta:Universitas Negeri Yogyakarta, 2015).

determinasi $R^2_{xy(123)}$ sebesar 0,632; dan F_{hitung} sebesar 54,907 lebih besar dari F_{tabel} sebesar 2,70.

Persamaan penelitian ini adalah digunakannya variabel yang sama yaitu bagi hasil dan penggunaan tabungan *mudharabah*. Perbedaan dalam penelitian ini adalah variabel pelayanan anggota sedangkan dalam penelitian saya variabel pelayanan lebih mengacu kepada implementasi yang ada, variabel Y yang digunakan dalam penelitian ini nasabah masih akan melakukan menabung sedangkan dalam penelitian saya sudah menjadi nasabah atau anggota dari bank tersebut, dan dalam penelitian yang diteliti adalah sebuah bank sedangkan dalam penelitian saya penelitian di BMT atau koperasi syariah.

Penelitian yang dilakukan oleh Adella dengan judul Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Bagi Hasil terhadap Kepuasan Nasabah Tabungan *Mudharabah* tahun 2017. Dengan hasil penelitian ini menemukan adanya pengaruh kualitas pelayanan dan bagi hasil terhadap kepuasan nasabah.

Penelitian ini diadakan di Bank Syariah Mandiri di wilayah Tangerang Selatan. Sampel dalam penelitian adalah nasabah tabungan *mudharabah* Bank Syariah Mandiri di wilayah Tangerang Selatan yang berjumlah 80 responden. Penelitian ini adalah penelitian kuantitatif dan metode penentuan sampel dengan menggunakan *convenience sampling*.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara parsial variabel kualitas pelayanan dan bagi hasil signifikan terhadap kepuasan nasabah secara simultan variabel kualitas pelayanan dan bagi hasil berpengaruh signifikan terhadap kepuasan nasabah tabungan *mudharabah* Bank Mandiri Syariah di wilayah Tangerang Selatan pada tingkat signifikansi kurang dari 0.05 atau 5%. Persamaan

penelitian ini adalah variabel mengenai pelayanan dan bagi hasil. Perbedaan penelitian ini terletak pada variabel y yaitu pada penelitian ini untuk mengetahui tingkat kepuasan nasabah sedangkan dalam penelitian saya untuk mengetahui penggunaan produk simpanan *mudharabah*.¹⁸

Penelitian ini dilakukan oleh Daulay dengan judul “Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Bagi Hasil terhadap Keputusan Menabung Nasabah Bank Mandiri Syariah di Kota Medan. Dengan hasil perilaku konsumen berpengaruh didalam pengambilan keputusan nasabah menggunakan jasa perbankan, beberapa faktor diantaranya adalah kualitas pelayanan dan bagi hasil.

Penelitian ini menggunakan penelitian deskriptif dengan pendekatan metode survey. Data diperoleh dari 150 responden nasabah bank mandiri syariah dengan menyebarkan angket dengan menggunakan skala likert. Teknik analisis data menggunakan regresi linier berganda, uji t, uji F dan koefisien determinasi.

Hasil persamaan $Y = 6,808 + 0,113X_1 + 0,114X_2$ bahwa kualitas pelayanan dan bagi hasil searah dengan keputusan menabung nasabah. Nilai R Square sebesar 0,235%, ini menunjukkan variabel pelayanan dan bagi hasil menjelaskan 23,5% terhadap variabel terikatnya yaitu keputusan menabung. Sedangkan sisanya 76,5% dijelaskan variabel yang tidak lain diteliti. Perbedaan dengan penelitian ini terletak pada variabel dependen yaitu keputusan nasabah menabung pada bank mandiri syariah dan selain itu juga cakupannya lebih luas yaitu seluruh

¹⁸Adella Rianty, *Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Bagi Hasil terhadap Kepuasan Nasabah Tabungan Mudharabah*, 2017, <http://repository.uinjkt.ac.id/dspace/bitstream/123456789/35618/1/ADELLA%20RIYANTY-FEB.pdf>.

nasabah pengguna produk tabungan. Sedangkan dalam penelitian ini pada variabel dependennya lebih terfokus pada pengguna produk simpanan *mudharabah*.¹⁹

Penelitian ini dilakukan oleh Yusandhi 2012 jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Jember dengan judul “Pengaruh Imbalan Bagi Hasil dan Pelayanan terhadap Kepuasan Nasabah Tabungan *Mudharabah* pada Bank Syariah Mandiri Cabang Banyuwangi”

Hasil penelitian ini adalah dengan tujuan untuk mengetahui pengaruh imbalan bagi hasil dan pelayanan terhadap keupasa nasabah tabungan *mudharabah* pada Bank Syariah Mandiri cabang Banyuwangi. Responden penelitian ini adalah nasabah tabungan *mudharabah* yang telah menjadi nasabah paling tidak selama 3 bulan dan diambil dengan menggunakan teknik *purposive sampling* sebanyak 50 responden. Pengumpulan data dilakukan dengan menyebarkan kuesioner pada Bank Syariah Mandiri cabang Banyuwangi. Data yang diperoleh kemudian diproses dan dianalisis dengan SPSS versi 15. Alat analisis data menggunakan regresi linear berganda dengan tingkat signifikansi $\alpha = 5\%$. Hasil pengujian menunjukkan bahwa hubungan antara imabaln bagi hasil terhadap kepuasan nasabah tabungan *mudharabah* adalah berpengaruh secara positif. Pelayanan terhadap kepuasan nasabah tabungan *mudharabah* juga berpengaruh secara positif.²⁰

¹⁹ Raihan Daulay, *Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Bagi Hasil terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada Bank Mandiri Syariah di Medan*, <http://jurnal.umsu.ac.id/index.php/akuntan/article/viewFile/91/pdf>, diakses pada Selasa 13 Maret 2018.

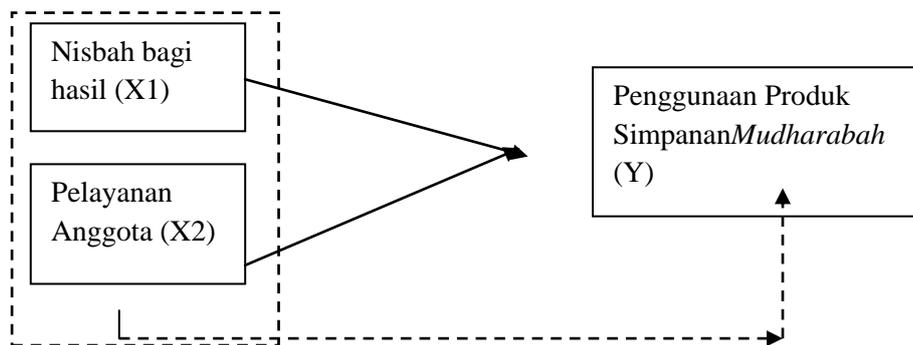
²⁰Radhitya Kemara Yusandhi, 2012, *Pengaruh Imbalan Bagi Hasil dan Pelayanan terhadap Kepuasan Nasabah Tabungan Mudharabah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Banyuwangi* [http://repository.unej.ac.id/bitstream/handle/123456789/20833/21%20\(49\)_1_processed.pdf?sequence=1](http://repository.unej.ac.id/bitstream/handle/123456789/20833/21%20(49)_1_processed.pdf?sequence=1).

F. Kerangka Berfikir Penelitian

Kerangka berfikir merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan faktor yang diidentifikasi. Adapun kerangka pemikiran tersebut dapat dilihat dalam gambar 2.1.

Gambar 2.1

Kerangka Berfikir Penelitian



Sesuai dengan rancangan kerangka berfikir di atas dapat dijelaskan bahwa terdapat dua variabel independen X1 dan X2 dan satu variabel dependen Y. Variabel Nisbah Bagi Hasil (X1) dan Pelayanan Anggota (X2) keduanya secara sendiri maupun bersama-sama mempunyai pengaruh terhadap variabel Penggunaan Produk Simpanan *Mudharabah* (Y).